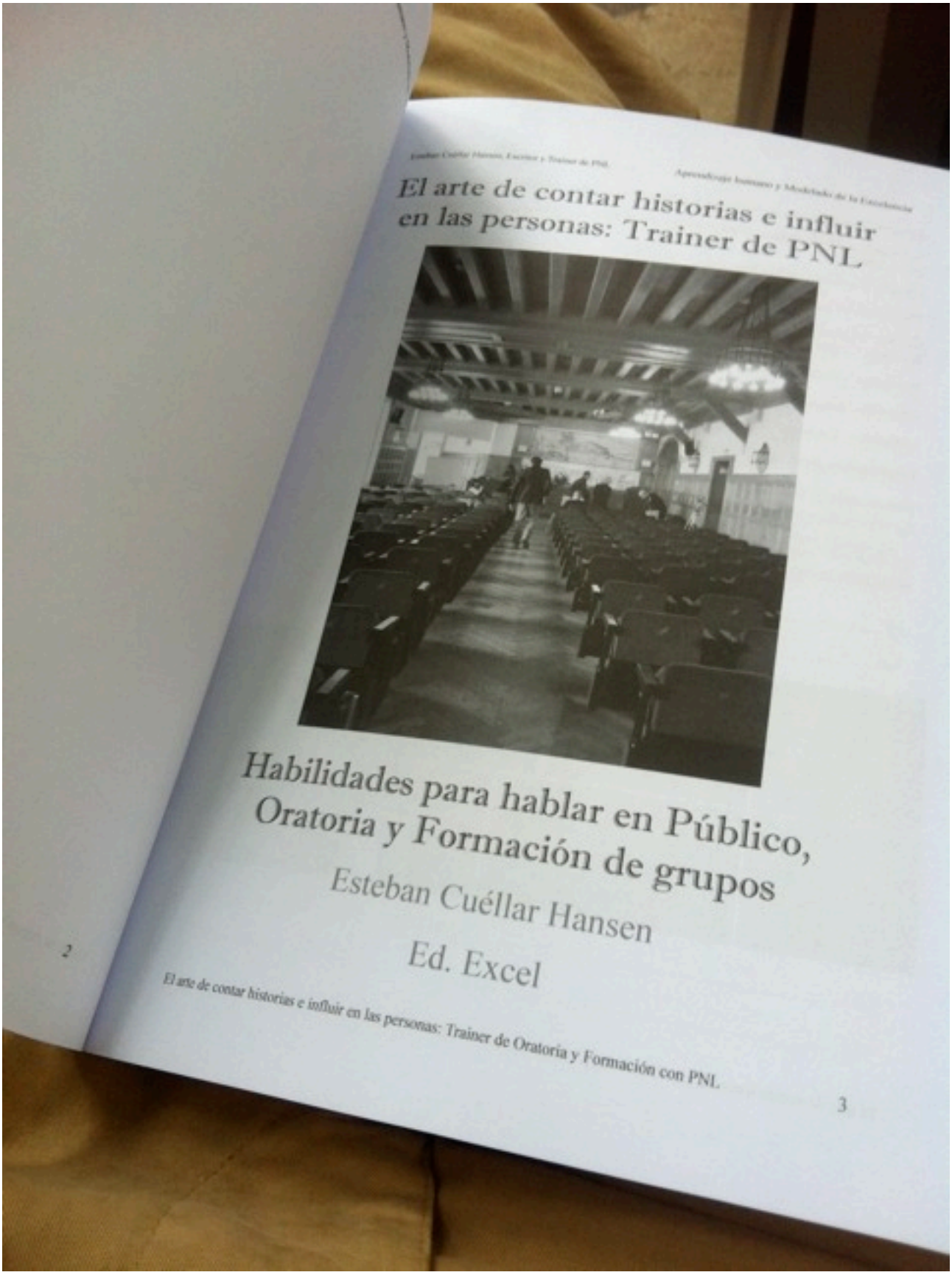
EL ARTE DE CONTAR
HISTORIAS
E INFLUIR EN LAS PERSONAS
ORATORIA Y FORMACIÓN
P.N.L
TRAINER
ESTEBAN CUÉLLAR HANSEN
SERIE DE COACHING Y MODELADO DE LA EXCELENCIA


El arte de contar historias e influir en las personas: Trainer de PNL
Habilidades para hablar en Público, Oratoria y Formación de grupos
Esteban Cuéllar Hansen
Ed. Excel
2
El arte de contar historias e influir en las personas: Trainer de Oratoria y Formación con PNL
3

# Indice Trainer de PNL, influencia, persuasión y formación inteligente

I. Citas Ilustrativas.....9

II. Presentación por el autor.....11

III. Comunicación humana: Presuposiciones sistémicas de la PNL.....15

IV. Estudio de la Estructura Subjetiva Humana.....23

V. Habilidades para hacer tu trabajo excelentemente.....37

VI. Modelo D.A.F.O: Fortalezas y Debilidades propias.....43

VII. Modelos de la PNL para prepararte para salir al escenario.....53

VIII. Modelado del Estado Riente de Richard Bandler.....67

## Tema I. Entrenamiento: practicar, practicar y practicar

**D1. Primera Presentación:** Psicogeografía Emocional.....77

Emociones en el escenario (inteligencia racional y emocional).....79

Modelado básico de una Presentación.....85

“Problemillas” que pueden surgir en tu primera presentación y soluciones.....84

Triple Círculo de Excelencia (uso del espacio en el escenario).....85

Evaluación del Primer discurso.....88

**D2. Segunda presentación:** Organiza tu discurso y ves al grano.....91

2.1. Organiza tu discurso: Apertura - Cuerpo - Conclusión.....93

Esquema de un discurso bien organizado.....104

Evaluación del discurso 2.1.....105

2.2. Propósito General y Específico.....107

Evaluación del discurso 2.2.....115

**D3. Tercera Presentación:** Lenguaje verbal 7% y no verbal 38%.....117

3.1. Palabras en áreas de mejora.....121

3.2. El cómo de las palabras: Respiración, Volumen y Tono.....127

Evaluación del discurso 1.3.2.....129

3.3. Anécdotas, relatos y sintaxis metafórica.....131

Cómo construir la metáfora.....143

Ejercicio Nested Loop (Cosecha Bandler).....150

Evaluación del tercer discurso 3.3.....153

**D4. Cuarta Presentación: Lenguaje Corporal 55%..**.....159

Subrayado análogo: gestos, postura, contacto ocular y expresiones faciales.....162

La importancia de observar.....167

Fisiologías.....169

Modelo B.A.G.E.L.....174

Evaluación del cuarto discurso.....177

**D.5. Quinto Discurso:** Dale cuerpo a tu discurso para apoyar tus ideas.....181

Recopila material: testimonios, datos, ejemplos, estadísticas, imágenes.....183

Estructura de una Metáfora y realidades apiladas.....185

Evaluación del Quinto discurso.....191

**D.6. Sexta Presentación:** Convence con tus ideas evitando resistencias.....193

1.6. Discurso Persuasivo.....195

Tipos de discursos Persuasivos.....197

Roles del discursista.....201

Audiencias especiales.....205

Reglas de la Mente para influir en las mentes ajenas.....212

Secuencia de Motivación para persuadir a tu audiencia a la acción.....216

Evaluación del sexto discurso.....219

**D7. Séptimo discurso:** Inspira a tu audiencia.....221

Conectar con la audiencia: Necesidades Maslow.....225

Aspectos clave que componen un discurso inspiracional.....229

El Líder Emocional.....235

Evaluación del Séptimo discurso.....237

**D8. Discurso de Entretenimiento**.....239

Estructura de un discurso de entretenimiento.....241

La risa convive en el cerebro con la creatividad.....243

Evaluación del octavo discurso.....253

**Evaluación de los 8 discursos:** integración de tus habilidades de oratoria.....257

Tema 2. Formación y Aprendizaje Inteligente

2.1. Aprendizaje Permanente y entrenamientos de la Inteligencia.....263

2.2. Modelo Disney para diseñar la Formación.....275

Elementos clave del modelado de los genios.....285

Gestión de los estados de aprendizaje de la audiencia.....289

2.3. El poder de la palabra para encuadrar preguntas difíciles.....298

2.4. Preguntas, Metapreguntas y objeciones.....309

Feedback y Metaprogramas para seguir influyendo.....315

Modelo S.O.A.R de Planificación de Alto Rendimiento en Oratoria.....337

2.5. Liderazgo Metafórico y comunicación multinivel.....347

Valores de la Formación Inteligente.....355

Hipnosis para programar el inconsciente de tu audiencia.....359

2.7. Los finales.....361

Modelo Tridimensional para organizar el espacio externo y el subjetivo.....365

La técnica del Metaespejo de Robert Dilts.....371

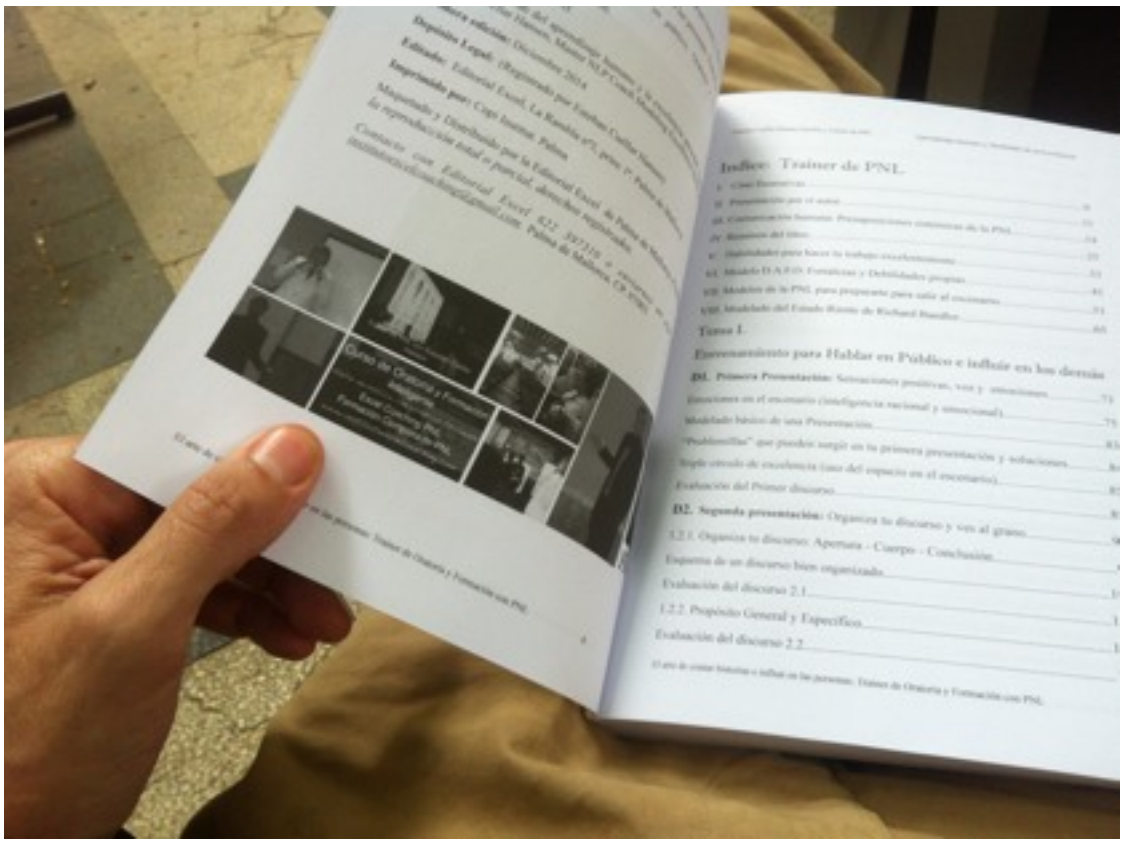
Asertividad.....375

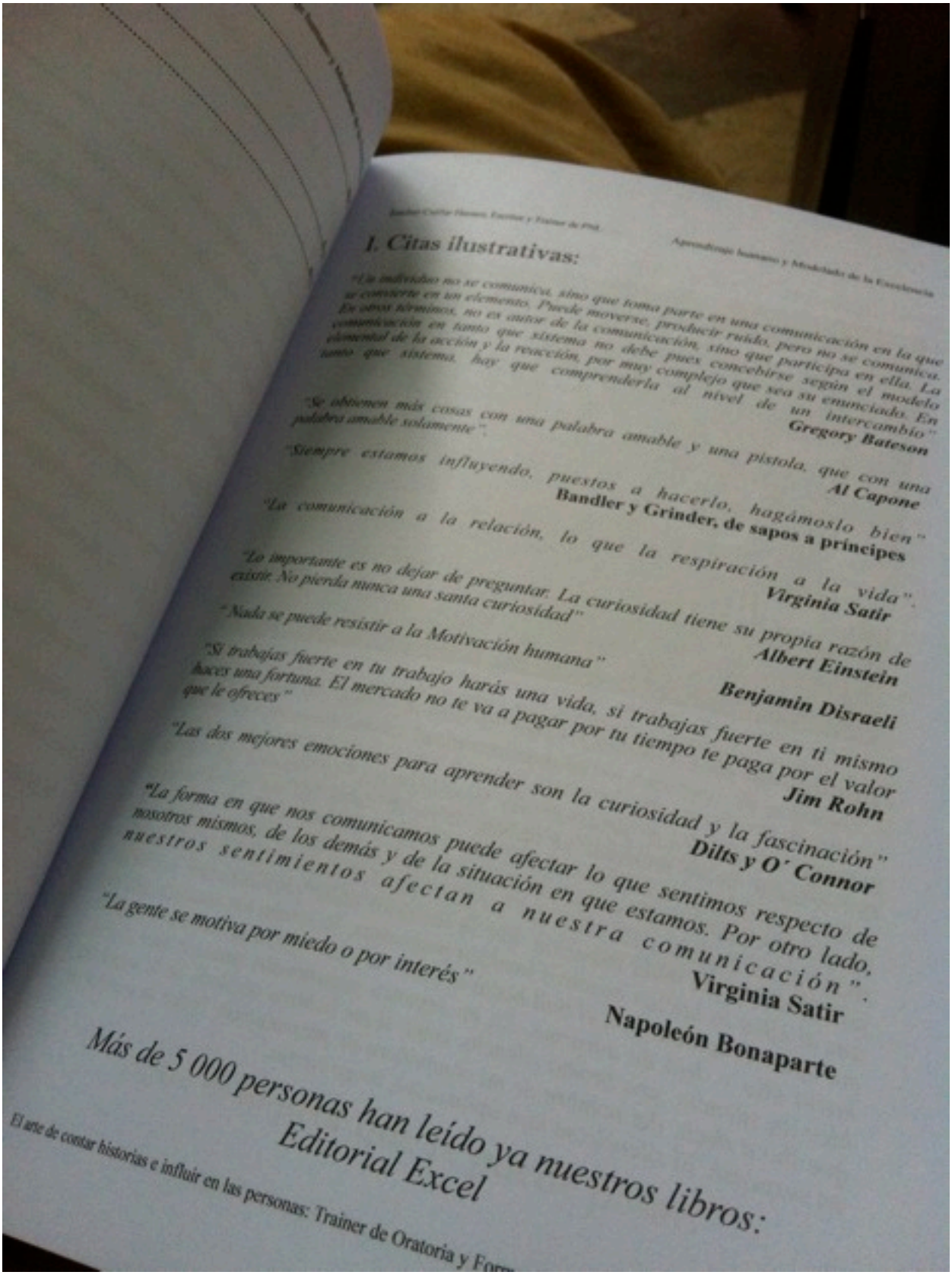
Trabajo del Trainer en la Línea del Tiempo.....379

2.8. Evaluación del aprendizaje.....393

Vocabulario.....411

Bibliografía.....413





## I. Citas ilustrativas:

"Un individuo no se comunica, sino que toma parte en una comunicación en la que se convierte en un elemento. Puede moverse, producir ruido, pero no se comunica. En otros términos, no es autor de la comunicación, sino que participa en ella. La comunicación en tanto que sistema no debe pues concebirse según el modelo elemental de la acción y la reacción, por muy complejo que sea su enunciado. En tanto que sistema, hay que comprenderla al nivel de un intercambio"
**Gregory Bateson**

"Se obtienen más cosas con una palabra amable y una pistola, que con una palabra amable solamente".
**Al Capone**

"Siempre estamos influyendo, puestos a hacerlo, hagámoslo bien"
**Bandler y Grinder, de sapos a príncipes**

"La comunicación a la relación, lo que la respiración a la vida".
**Virginia Satir**

"Lo importante es no dejar de preguntar. La curiosidad tiene su propia razón de existir. No pierda nunca una santa curiosidad"
**Albert Einstein**

"Nada se puede resistir a la Motivación humana"
**Benjamin Disraeli**

"Si trabajas fuerte en tu trabajo harás una vida, si trabajas fuerte en ti mismo haces una fortuna. El mercado no te va a pagar por tu tiempo te paga por el valor que le ofreces"
**Jim Rohn**

"Las dos mejores emociones para aprender son la curiosidad y la fascinación"
**Dilts y O´ Connor**

"La forma en que nos comunicamos puede afectar lo que sentimos respecto de nosotros mismos, de los demás y de la situación en que estamos. Por otro lado, nuestros sentimientos afectan a nuestra comunicación".
**Virginia Satir**

"La gente se motiva por miedo o por interés"
**Napoleón Bonaparte**

*Más de 5 000 personas han leído ya nuestros libros:*
*Editorial Excel*

El arte de contar historias e influir en las personas: Trainer de Oratoria y For

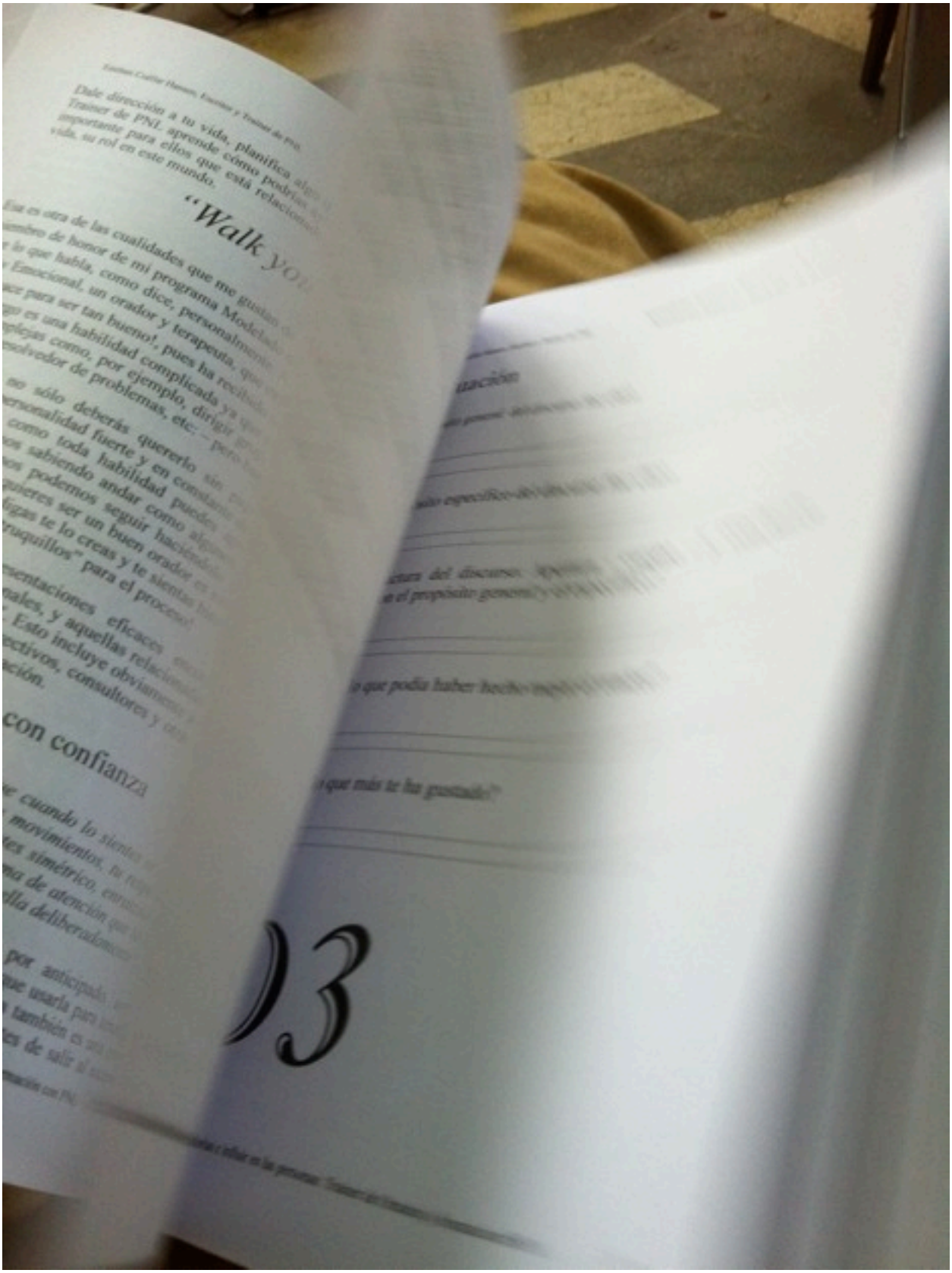
¿Qué es lo peor que te puede pasar?

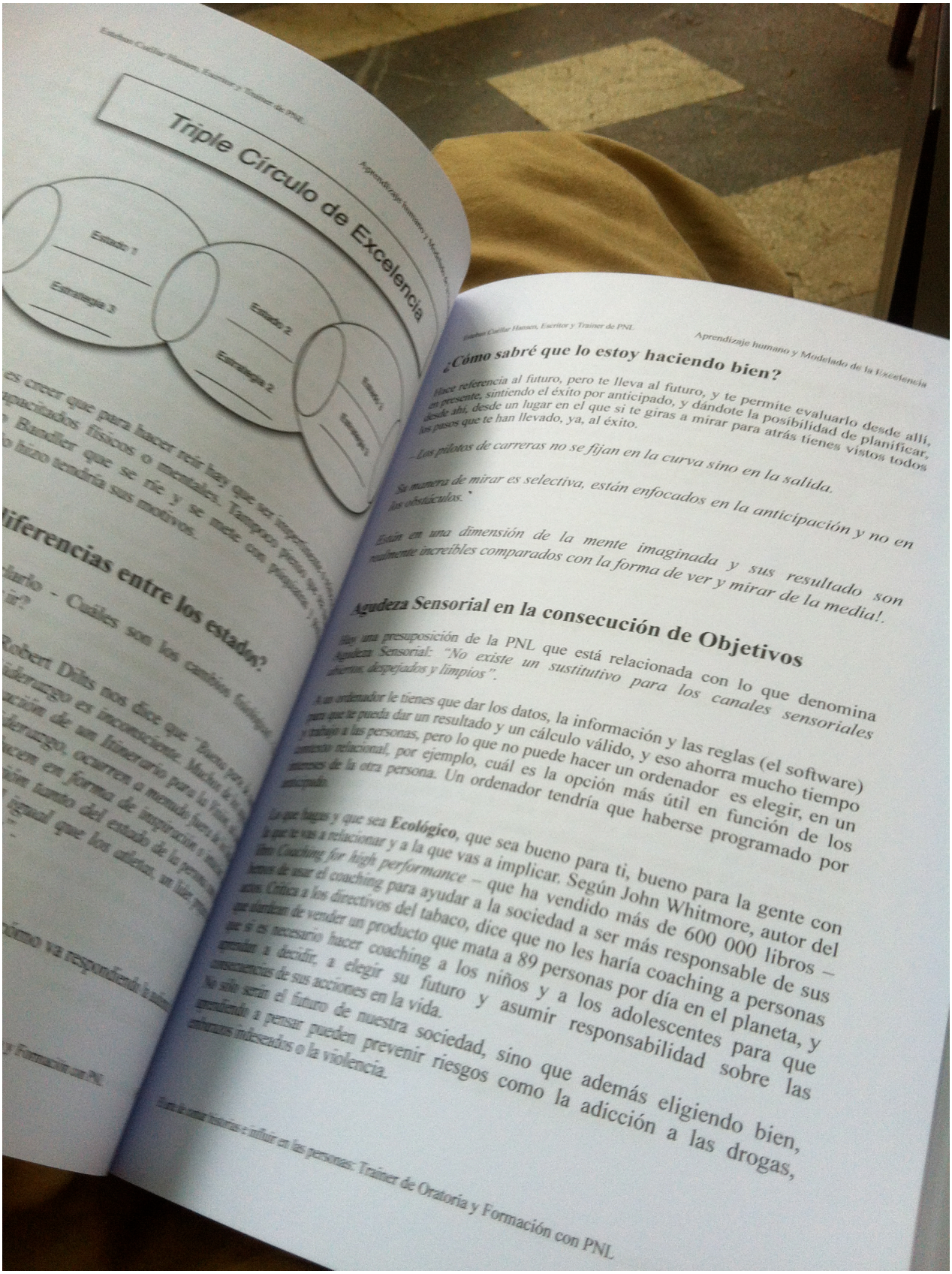
El arte de contar historias e influir en las personas: Trainer de Oratoria y Formación con PNL

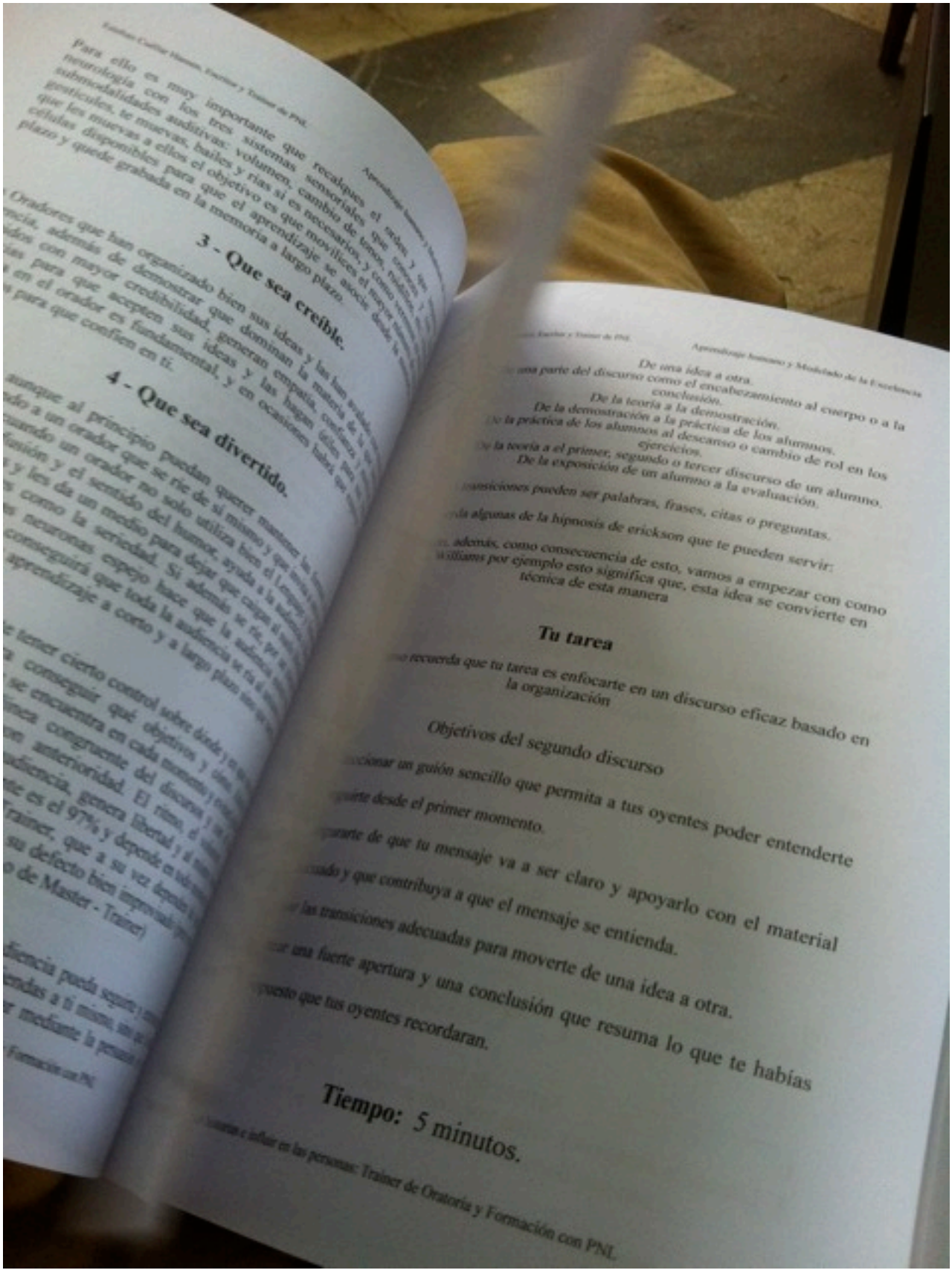
II. El arte de contar historias y atención de tu audiencia: empezar!!!

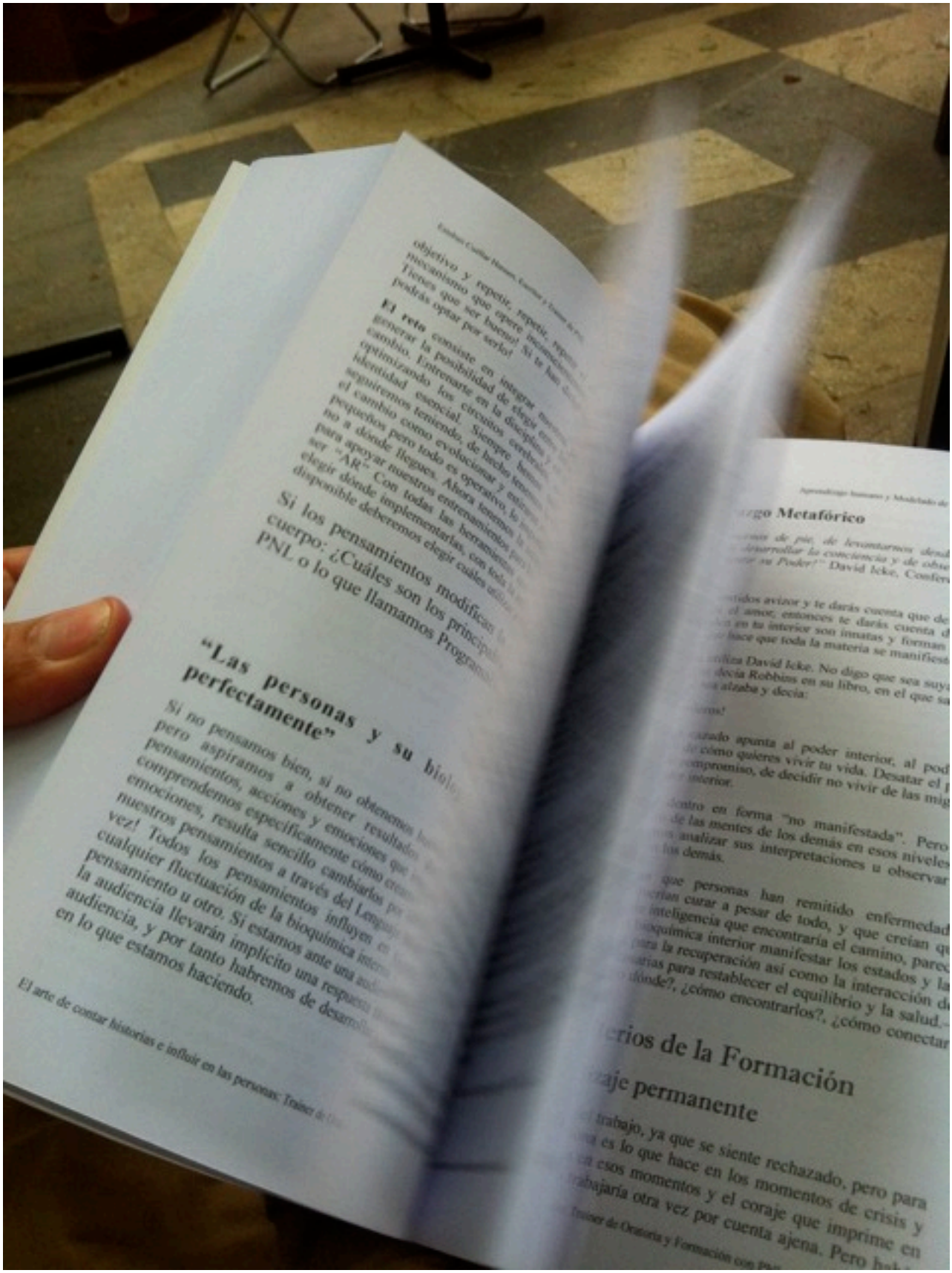
Oratoria y Presentación: Persuasión e Influencia al máximo nivel

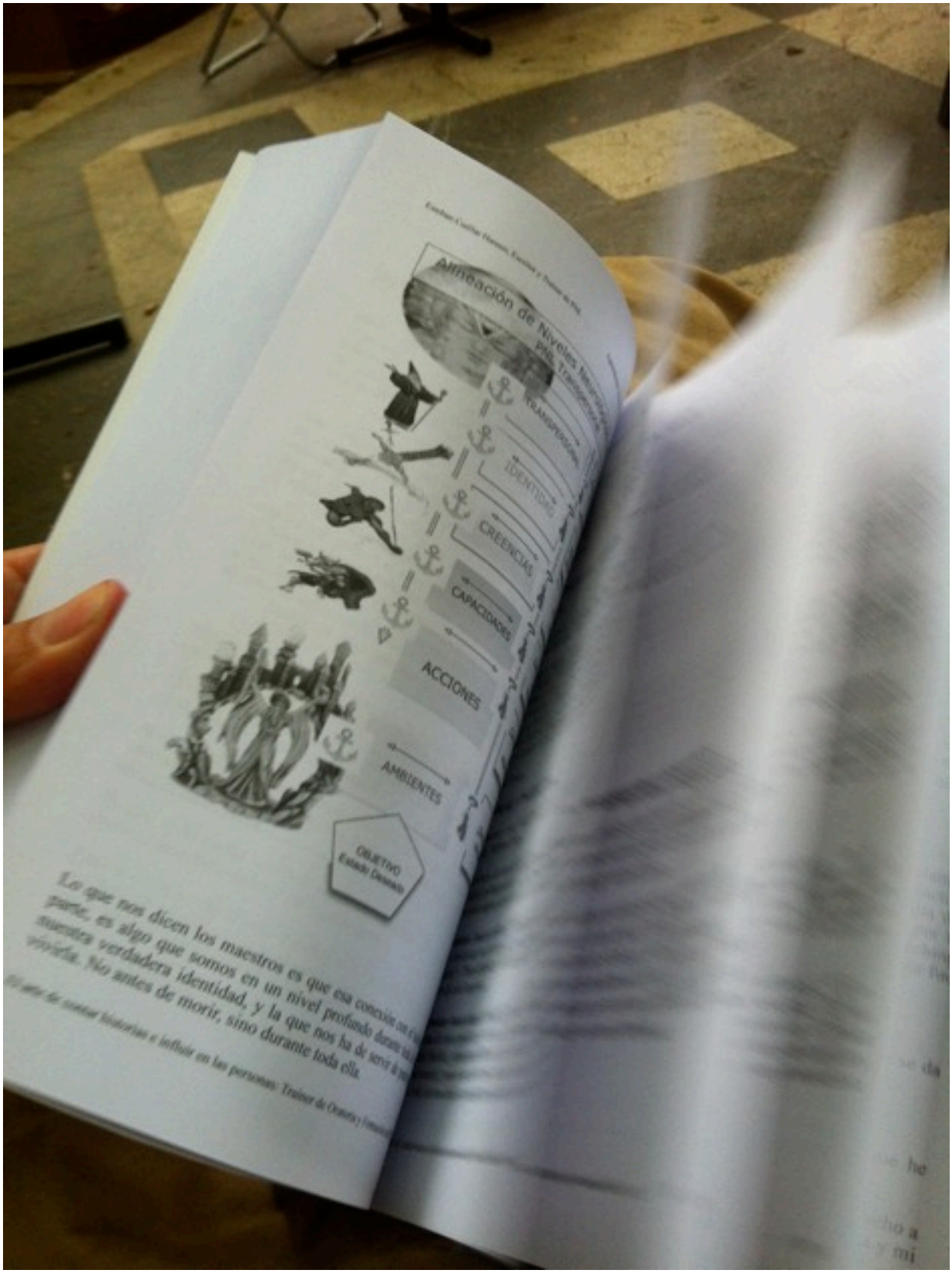
10

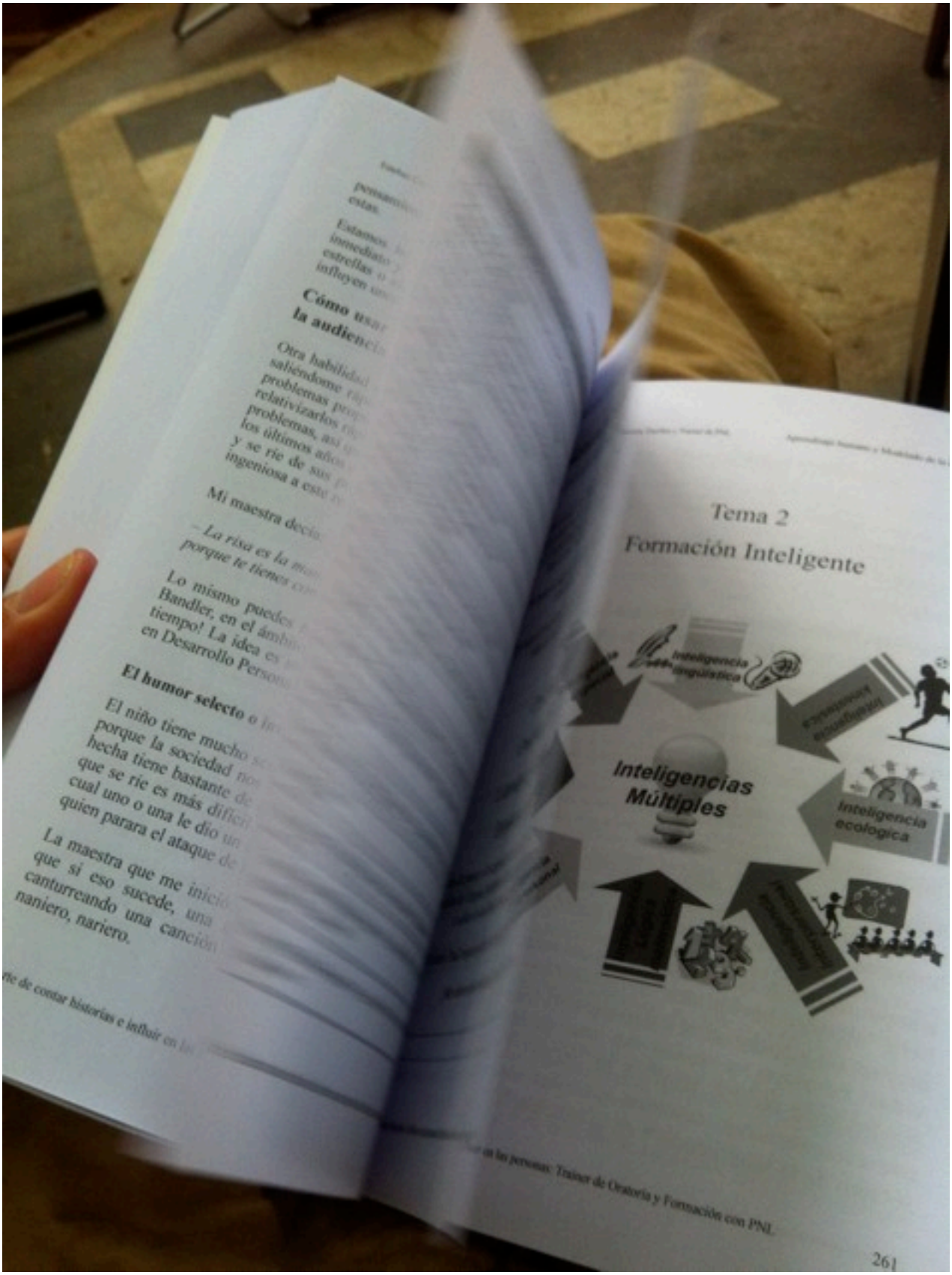



Triple Círculo de Excelencia
Estado 1
Estrategia 3
Estado 2
Estrategia 2
Aprendizaje humano y Modelado de la Excelencia
¿Cómo sabré que lo estoy haciendo bien?
Agudeza Sensorial en la consecución de Objetivos


3 - Que sea creíble.
4 - Que sea divertido.
Tu tarea
Objetivos del segundo discurso
Tiempo: 5 minutos.


"Las personas y su biol
perfectamente"
Si no pensamos bien, si no obtenemos
pero aspiramos a obtener resultado
pensamientos, acciones y emociones que
comprendemos específicamente cómo
emociones, resulta sencillo cambiarlos
nuestros pensamientos a través del Leng
vez! Todos los pensamientos influyen
cualquier fluctuación de la bioquímica
pensamiento u otro. Si estamos ante una
la audiencia llevarán implícito una
audiencia, y por tanto habremos de
en lo que estamos haciendo.
El arte de contar historias e influir en las personas:
objetivo y repetir, repetir, repetir
mecanismo que opere incansablemente
Tienes que ser bueno! Si te han
podrás optar por serlo!
El reto consiste en integrar
generar la posibilidad de elegir
cambio. Entrenarte en la disciplina
optimizando los circuitos cerebrales
identidad esencial. Siempre
seguiremos teniendo, de hecho
el cambio como evolucionar y
pequeños pero todo es operativo,
no a dónde llegues. Ahora tenemos
para apoyar nuestros entrenamientos
ser "AR". Con todas las herramientas
elegir dónde implementarlas, con
disponible deberemos elegir cuáles
Si los pensamientos modifican
cuerpo: ¿Cuáles son los
PNL o lo que llamamos
Metafórico
de pie, de levantarnos
desarrollar la conciencia y de
su Poder!" David Icke,
avivar y te darás cuenta que
el amor, entonces te darás cuenta
en tu interior son innatas y forman
hace que toda la materia se manifieste
David Icke. No digo que sea suya
decía Robbins en su libro, en el que
alzaba y decía:
apunta al poder interior, al
cómo quieres vivir tu vida. Desatar el
compromiso, de decidir no vivir de las
interior.
otro en forma "no manifestada". Pero
de las mentes de los demás en esos niveles
analizar sus interpretaciones u observar
los demás.
que personas han remitido enfermedad
curar a pesar de todo, y que creían que
inteligencia que encontraría el camino, parec
química interior manifestar los estados y la
para la recuperación así como la interacción
arias para restablecer el equilibrio y la salud.
dónde?, ¿cómo encontrarlos?, ¿cómo conectar
rios de la Formación
aje permanente
trabajo, ya que se siente rechazado, pero para
es lo que hace en los momentos de crisis y
esos momentos y el coraje que imprime en
trabajaría otra vez por cuenta ajena. Pero
Trainer de Oratoria y Formación con Pnl


Alineación de Niveles Neurológicos
IDENTIDAD
CREENCIAS
CAPACIDADES
ACCIONES
AMBIENTES
OBJETIVO


Tema 2
Formación Inteligente
Inteligencias Múltiples
Inteligencia ecologica
261

Libro sobre Oratoria con PNL autor Esteban Cuéllar Hansen Editorial Excel

Solicita información sobre cursos y cómo obtener el libro a: institutoexcelcoaching@gmail.com

El arte de contar historias e influir en las personas es un libro, más bien un manual para realizar el curso de Trainer de PNL avalado por la AEPNL y el Instituto Excel.

EL ARTE DE CONTAR HISTORIAS
E
INFLUIR EN LAS PERSONAS
P.N.L
ESTEBAN CUÉLLAR HANSEN

**Esteban Cuéllar Hansen** es Diplomado Universitario en Trabajo Social, Postgrado en Terapia Sistémica Y Estratégica, Mentor Coach y Trainer Didacta de Programación Neurolingüística Avalado por la Asociación Española de Programación Neurolingüística. Autor de éste, su 4º libro sobre Coaching, PNL y Desarrollo Personal y Social. Psicoterapeuta, MentorCoach y Profesor de Pe la Formación Completa de PNL en el Instituto Excel.

Este libro alienta a sus alumnos a contar historias y formarse en la materia de la Oratoria y las Habilidades de Presentación con PNL. Formar grupos fomentando la inteligencia siendo creativos en el proceso es todo un reto que requiere talento, eficacia y optimismo. El miedo escénico tiene fama de ser una de las fobias sociales más extendidas pero si te ríes de tus problemas los podrás superar más fácilmente. Si sigues el manual, hablar en público en se volverá sencillo y podrás convencer con tus ideas pero sobre todo si haces el curso que representa, presencial de 90h y dirigido por el autor. Superar cada discurso fácilmente a través de un viaje fascinante de aprendizaje acelerado con las herramientas para el cambio y la gestión del estado emocional de la PNL. Volverte un maestro de la persuasión y la influencia al máximo nivel. De ti depende a dónde quieras llegar.

"Esta formación en coaching con pnl me está ayudando a formar a mi equipo" Freddy, Cónsul del Ecuador y Ministro

"Me está sirviendo" Dani Aprea, ingeniero y especialista en seducción

"La PNL me ha ayudado a desarrollar mi propio método de Mentor Coach audiovisual" Jesús de Frutos, 30 años de experiencia en Audiovisual y Televisión

"Gracias por la práctica y supervisión del finde, me sirvió mucho" Lucía Boragina, Psicóloga Licenciada en Deusto y Practy Master de PNL en Excel

## HABILIDADES DE PRESENTACIÓN, ORATORIA Y FORMACIÓN

Trainer de PNL

ISBN 978-1234567897

PV. 20 euros